高考志愿填报成了家长心头的痛点,今年咨询人数上升二三成;集体焦虑催生报考直播,高考咨询市场一路飘红……

高考咨询“角斗场” 几家欢乐几家愁

本报记者 万佳

“没有低分的孩子,只有不会规划的家长。”“报专业就像给自己下药,你不懂药理药效就吃,遭殃的是自己的身体。”……打开抖音、快手等短视频平台,铺天盖地的高考相关视频充斥眼前。在直播的轰炸下,许多高考考生家长陷入“报考焦虑”氛围中,争先恐后加入到高考咨询的队伍中。

“今年来咨询的学生和家长尤其多,”在哈尔滨从事20多年高考志愿咨询的刘毅说:“大概比往年多二三成左右。这是因为今年高考题比较难,孩子和家长心里没底。此外还有许多家长是一路跟着我直播过来的。”

高考咨询直播热的背后是高考咨询服务市场的日渐庞大。据不完全统计,2022年我国高考学生总人数将近1200万人,创下历史新高。如果按照20%的考生选择付费咨询,咨询费用在千元左右计算的话,咨询市场价值或将超百亿。

高考咨询市场越来越大,相关服务机构也在逐年增加。天眼查数据显示,我国目前共有超2000家企业名称或经营范围含“志愿填报”。其中,近九成相关企业都成立于5年之内。2019年注册超330家志愿填报相关企业,2020年新增超550家相关企业,2021年新增超700家相关企业。而在2013年前,我国志愿填报相关企业年度注册数量仅为个位数。

从全国来看,哈尔滨高考咨询市场发展水平处于全国中上等水平。数据显示,目前哈尔滨注册高考填报志愿相关企业共有约20家,而业内人士估计从事咨询服务的个人和机构要数百倍于这个数字。

A

行业现状

报考直播良莠不齐

每天19时,市民老王同时打开两部手机和一部iPad,就是为了不错过任何一个名师的高考填报志愿直播。“19时是张雪峰报考咨询,同一时间,还有刘毅直播,19时30分是本市一家高考规划研究院开播。”老王说,经过一番观察发现,报考志愿咨询直播行业里,虽然名师众多,但良莠不齐,必须仔细辨别,才能找到真正有用的好老师。

在互联网直播的大潮下,今年高考咨询直播无疑成为近期互联网视频平台的顶流。打开抖音、快手、小红书,搜索“高考咨询直播”,每个平台首页弹出的用户多达七八十个,这还不包括其他曾经发布过高考相关内容的用户。“高考直播有多少呢?任何一个时间段打开短视频平台,肯定能找到若干个正在直播中的高考咨询。”老王说。

记者在抖音上看到,粉丝数量超过10万的高考咨询相关账户超过百个,其中粉丝超过30万的大主播至少有十几名。其中“某某教学方法”粉丝63万,某某志愿填报李老师粉丝33万,“某老师讲高考”粉丝33万,“某某说高考”粉丝29万。直播中老师像主播一样提高语速,随时回复粉丝的咨询问题,同时还在粉丝群中分享资料。

然而,现实情况并不是粉丝越多老师越好。老王一路走过无数的“坑”。“有的说自己是老师,其实连一些高校的基本情况都不知道。他们主要就是不断给家长们洗脑,说孩子寒窗苦学12年,你用几天就潦潦草草填了,害了孩子一辈子。不要因为信息资料了解少,耽误孩子等言论。实际就是想让大家购买他们的书籍和付费咨询服务。”

记者在“某老师讲高考”账户中看到,该账户挂出来的商品包括高考填报指南卡、各种高考填报书籍等几十种,价格从45元到300元不等,近期带货量1.3万份,销售额预计在百万元以上。

经过一路摸爬滚打,老王在一堆“玻璃碴子”里还真捡到了“糖块”。高考过后这几天,老王每天晚上3台设备同时开听。“某某老师讲的内容实操性特别强。另一老师的特点是数据全,信息多。”老王说,这两位老师都是本省老师,对黑龙江考生的指导性特别强,听完他们的直播就能有针对性地对自己的孩子进行规划。而某某老师虽然不是本省的老师,但他讲的质量最高,能开阔视野。看了这么多直播终于没有白看,视野一下子打开了,而且还学到了想要的东西。”老王说,通过他的解说,能让家长对各个学校各个专业设置有大致了解,报考之后能够知道今后的方向是什么。

C

转换赛道

教培机构挤进市场

6月7日高考考场外,等待的家长们手上已经塞满了各式各样的高考志愿填报宣传单。“进群免费咨询领资料”“名师指导,100元报志愿”……记者注意到,许多宣传单的机构名称上都带有“文化培训”字样。

“今年不仅来咨询的家长多,进入咨询行业的机构也突然增加了不少。”刘毅说,许多文化课补习学校在国家双减政策下,不得不转型,其中一部分就转到高考志愿填报咨询方面。

天眼查数据显示,目前哈尔滨共有约500家教育培训相关企业,其中,经营范围包含志愿填报指导、志愿填报咨询的有6家。实际上,许多教育培训机构已经悄然转型。在香坊区某教育培训机构门前,工作人员正在接待前来咨询的家长。当记者询问是否可以提供高考志愿咨询时,工作人员表示可以,而且可以先听老师的免费讲座再决定是否交费。“我们聘请的老师都具有多年的高考指导经验,会根据孩子特点进行有针对性的指导。”

记者调查发现,与直播中出现的情况类似,许多所谓的高考咨询专家其实并不专业。“目前在中国,还没有官方认证的专业的高考志愿规划师这个职业。由于这个行业门槛很低,谁都能干,有的咨询师甚至自己都没上过大学。”刘毅说,因为行业门槛低,谁都能来咨询,导致行业内鱼龙混杂,经常能听到因报考不当导致考生严重后果的个案。不仅如此,有的咨询机构还雇人刷单,给考生家长造成假象。

直播平台上高考直播相关账户。

B

资本涌入

咨询费高达几万元

每年进入5月,刘毅的行程都满满当当。“今年因为疫情,大部分咨询服务都是在线上进行。”作为省内知名高考志愿规划师,他先后在省内80多所学校进行高考志愿公益讲座服务。除此之外,还和团队进行有针对性的一对一服务。“今年来找我咨询的家长特别多,差不多比往年多20%至30%。”刘毅说,原因很多,一方面是今年普遍考得不好,家长和孩子比较焦虑;另一方面也说明高考咨询市场已经培育起来,家长为了孩子未来,向咨询机构咨询报考相关问题的人越来越多,家长想用更科学的规划给孩子一个最好的未来。

早在女儿进入高三之前,张先生就开始关注志愿填报问题。作为一名曾经名校毕业的高材生,张先生经历了从自信满满到自我怀疑,直至最后被“报考大潮”裹挟着加入家长们的焦虑大军。“我和我爱人都是名校毕业,当年的志愿也都是自己做主填报的,所以当初我和孩子他妈根本没打算咨询别人。”张先生说,可随着对高考越了解,心里越没底。现在的高考志愿填报政策是平行志愿,一个批次报十个志愿。而这十个志愿如果报考不当,未来人生道路会有大不同。比如选择哪个城市、哪个学校、哪个专业都是巨大的差别。

一边是对政策解读的不确定,另一边充斥着耳边的报考咨询碎碎念。经常听到某个家长说“孩子12年寒窗苦读不容易,花个几千块钱报个好志愿是值得的”的话,张先生对自己的判断也产生了怀疑,秉承着不能耽误孩子前途的原则,花了3000多元钱给女儿请了一个专业咨询老师。最后录取结果出来,女儿录取的学校和专业跟自己事先预测的基本差不多。

谈起家长们的集体焦虑,诸葛云高考规划研究院院长王全旭认为是几方面因素造成的。“现在高考家长的年龄段基本处于“70后”、“80后”,他们大多数学习能力很强,在各个平台上听讲座、看直播,90%的家长会认真听老师指导,按照老师讲授的思路来填报。”王全旭说,但同时,他们又很焦虑,感觉孩子分数、全省排位不够理想,害怕一旦决策错误会给孩子造成终生遗憾,于是其中一部分加入咨询大潮当中。

此外,许多咨询机构“低分考上理想大学”的宣传攻势也确实摸中了众多家长的心思。在各大高考咨询机构的办公处,基本都悬挂着往年辅导过的成功案例。记者在位于道里区某小区内的一家高考咨询公司看到,工作人员正在热心地给家长介绍以往经典案例。“这个学生当年分数线刚超过一本线3分,按理说没有什么好的选择。在我们咨询师的帮助下,他不仅考上了理想的学校,挑的专业也是那个学校最好的。”工作人员热情地说,“我们的专家最擅长的就是用最低的分考取最理想的高校。”

“从更大的层面讲,高考填报志愿咨询市场涌入大量资本,也是搅热高考咨询市场的另外一个主要原因。”王全旭说,自从2013年国家高考改革实施平行志愿政策之后,有上市公司开辟高考咨询业务,并采取高举高打策略。所谓高举高打,就是突出填报志愿重要性,并推出1万甚至几万的高价咨询服务,以此给学生家长造成不咨询贻误孩子终生的市场氛围。在大资本的带动下,全国从大城市到小城镇,都刮起了高考咨询热潮,价格从最高几万元到最低几百元不等,以适应不同受众需求。

无论是否卷入高考咨询服务大潮,家长最根本的是对孩子和专业有一个清晰的认识。“在报考之前一定要把视野打开,了解考分、排名、专业的来龙去脉,不单纯以考分定输赢,找到适应自己孩子特点的学校和专业。如果盲目选定某个专业,就相当于胡乱给自己开药方,连药理药性都没搞清楚就吃药,这肯定是不太科学的。”王全旭说。

家长观看报考直播。

D

专家分析

三年之后热度或减

“高考咨询行业是比较特殊的,每一年其实服务时间只有10天,即高考结束到高考志愿填报的10天。”刘毅说,大部分咨询机构在一年中的11个月里基本是赔钱运作的,因此导致咨询市场里公司相对较少,个人咨询的比较多。正因为这样,许多机构试图通过拓宽咨询服务内容和领域,来让“一锤子买卖”变成全方位学业规划服务。

据了解,全方位的学业规划服务包括学业规划、心理咨询、选科规划、中高考规划。学业规划就是对学生的学习效率进行指导。此外,学生的心理辅导也比过去要多。

“未来一两年,这种咨询服务需求还会持续增加。但是在3年之后,咨询热度就会降低。”刘毅说,因为咨询市场会随着高考改革的政策变化而变化。如果高考志愿填报相对来说容易了,来咨询的人也会减少。届时,大部分咨询机构会随着政策变化而转型,转到高考其他相关领域。